
EL
EMPRENDEDOR
PEREZOSO
10 Claves para
Ganar Más, Trabajando Menos
Descubre los Secretos del Outsourcing
y el Apalancamiento de Tiempo y Talento
NuevosEmprendedores.net

AVISO LEGAL

El Editor trata de ser tan preciso y completo como sea posible en la creación de este contenido, no obstante no garantiza o representa en cualquier momento que los contenidos son exactos debido a la naturaleza rápidamente cambiante de Internet.

Mientras todas las tentativas han sido hechas para verificar la información proporcionada en esta publicación, el editor no asume ninguna responsabilidad de errores, omisiones, o interpretaciones contrarias de la materia aquí tratada. Algún menosprecio percibido hacia personas específicas, pueblos, u organizaciones son involuntarias.

En los materiales impresos de consejo prácticos, como cualquier cosa en la vida, no hay garantías de ingresos por hacer. Los lectores están advertidos de responder bajo su propio juicio sobre sus circunstancias individuales para actuar adecuadamente.

Este libro no está intencionado para uso como una fuente de consejo legal, comercial, contable o financiero. A todos los lectores se les aconseja buscar servicios de profesionales competentes en materia legal, comercial, contabilidad, y finanzas.

Le invitamos a imprimir este libro para una lectura fácil.

Licencia de uso no comercial.

El Emprendedor Perezoso. 10 Claves para Ganar Más Trabajando Menos

La licencia con la que se entrega este material es para **Uso Personal Solamente.**

Este material es **gratuito bajo licencia Creative Commons (by-nc-nd):** No se permite un uso comercial de la obra original ni de las obras derivadas. ,Puede ser distribuido libremente siempre y cuando no se modifiquen los contenidos, gráficos, enlaces y elementos incluidos en la obra.



Prohibida la modificación, omisión, alteración, transcripción o extracción del texto.

Contenido

Introducción:

¿No te encantaría tener más tiempo para ti o para pasar con tu familia, en lugar de estar atado a tu computadora 14 horas al día mientras manejas tu negocio?

Descubre **el maravilloso mundo del outsourcing** y sorpréndete de cómo puedes liberar tiempo y energía. De hecho, si subcontratas de forma correcta tu negocio podría incluso crecer. Terminarás con más clientes, más tiempo para crear productos, más correos que responder etc.

Si esto suena como el escenario ideal entonces estás en el lugar correcto. Esta guía te brindará los 10 claves que te permitirán subcontratar exitosamente tu trabajo de forma correcta. Siguiendo estos consejos descubrirás cómo comunicarte de forma efectiva con el subcontratado para que el trabajo se haga bien desde el principio.

No tendrás que lidiar con historias de atrasos y problemas de pago. En su lugar aprenderás cómo escoger a los proveedores de servicios adecuados para ti y además aprenderás a hacer que trabajen para ti a largo plazo.

Que tengas una feliz lectura y un outsourcing exitoso.

Clave #1

¿Por qué Subcontratar?

Probablemente lo primero que piensas cuando escuchas la palabra outsourcing es lo mucho que te va a costar, que es algo caro. Todo lo que ves son signos de dólar girando alrededor de tu cabeza. …Bueno, pues ta vas algrar saber que el outsourcing puede llegar a ser más barto de lo que piensas y con unos resultados increíblemente profesionales.

El administrar un negocio requiere de tiempo y energía, te puedes pasar fácilmente 18 horas pegado a tu computadora. Las horas pasan rápidamente y algunas veces sientes como si no hubieras logrado nada. Sobre todo cuando haces tareas tediosas o aquellas en las que no eres lo especialmente bueno.

Esta es la primera razón por la que deberías subcontratar. Para realizar aquellas tareas en las que no eres competente y puedas tener resultados oóptimos rápidamente. ¿Por qué pasar horas creando gráficos para un encabezado o un sitio web cuando puedes darle esa tarea a alguien que domina y le apasiona hacer esto? ¿No valdría la pena pagarle a alguien algunos dólares en lugar de pasar dos días intentando hacerlo por ti mismo?

Al liberar tu tiempo serás capaz de concentrarte en otras áreas de tu negocio más importantes. Esto incluye planear, contestar correos, promocionar y crear una marca para tu negocio y mucho más.

Piensa en ello de esta forma, digamos que eres un escritor increíble y te encanta crear e-books. No importando lo rápido que seas tendrás mucha suerte si logras escribir más de dos libros al mes. Si contrataras servicios de outsourcing podrías crear potencialmente una infinidad de libros. Piensa en lo que podría ayudarte esto a incrementar tus ingresos.

Podrías incluso ahorrar dinero en recursos al hacer esto. Por ejemplo el software de diseño gráfico puede ser muy caro y requiere una curva de aprendizaje prolongada. El outsourcing puede ser una alternativa grandiosa en este caso.

Subcontrata antes de que lo necesites

Esto podría ser el consejo más inteligente que alguien podría darte. Comienza a subcontratar antes de que tu negocio crezca mucho y estés completamente desbordado por el trabajo. Mientras más crezca tu negocio, tendrás que contestar mayor cantidad de correos, contestar la mayor cantidad de preguntas de tus clientes y tendrás que lidiar con muchos otros problemas.

> Si te dedicas al *marketing de afiliados y la monetización de contenidos* entonces terminarás con una cantidad enorme de sitios web y blogs que tendrán que mantenerse. Esto puede llegar a un punto en el que te pasase más de 12 horas al día actualizando y resdactando alrtículos. Por no hablar con las acciones de posicionamiento y tráfico web.

Una de las formas más sencillas de comenzar a subcontratar es hacer una lista de todos los trabajos que a) no te gusta hacer o b) en los que no eres especialmente bueno.

Entonces comienza a buscar a alguien que te ayude con estas tareas. Al hacerlo te acostumbrarás al proceso de subcontratar y te ayudará a encontrar personas confiables. Encontrar a alguien que crezca con tu negocio es fantástico y se acostumbran a cómo trabajas y el tipo de resultados que puedes esperar.

No cometas el error de esperar a que estés lo suficientemente ocupado con toneladas de tareas diarias por hacer. Comienza hacer Outsourcing **AHORA** y terminarás ganado mucho más, trabajando mucho menos.

Clave #2

Tipos de tareas que se pueden subcontratar

Muchas empresas hoy en día recurren a la subcontratación como una forma de ahorrar dinero. El tipo de outsourcing que hacen incluye:

- Gestión de Nóminas
- Recursos Humanos
- Call Center
- Servicio al Cliente

Lo mismo puede aplicarse a los pequeños negocios y emprendedores. Se puede subcontratar la administración básica del negocio a un Asistente o Secretaria Virtual. Esta persona puede encargarse de cuidar las pequeñas tareas diarias como contestar correos, colocar anuncios, escribir publicaciones para blog y la atención al cliente.

Adicionalmente algunos trabajos populares en el nicho de los marketers y emprendedores online incluyen:

- Configuración un carrito de compras
- Instalación de blogs
- Diseño web
- Creación de membresías
- Configuración de software de afiliados
- Generación de tráfico
- Gstión de Redes Sociales
- SEO
- Investigación
- Redacción
- Transcripciones de reuniones, videos, etc.
- Actividades secretariales
- Gráficos para e-books, cartas de venta, etc.

La lista es interminable y puedes subcontratar casi cualquier tarea.

Outsourcing Externo

Subcontratar personas en otros países es muy fácil y además te ayudará a ahorrar bastante dinero. Es por eso que actualmente subcontratar en países como la **India o Filipinas** está en pleno apogeo. En estos países, el nivel de vida es diferente, su economía es más baja, por lo que para emprendedores de Esuropa o Latinoamérica el precio de la mano de obra puede resular muy barata. Y en cambio, los profesionales contratados estén cobrando gracias a ti, por encima del salario medio de sus países. Además el cambio de divistas puede ser un beneficio extra en el proceso. Esto no tiene nada de malo hacerlo pero tendrás que pensar muy bien las tareas que quieres que se realicen.

El mayor problema puede ser el idioma. Pueden no entender completamente tus instrucciones y cuando recibas los trabajos terminados es probable que no sea lo que tú querías. Es por eso que la comunicación diaria es un punto clave.

Aun si vives en España y quieres contratar a alguien en Argentina o Mexico, especialmente para proyectos escritos, te puedes encontrar problemas. El proyecto puede contener errores gramaticales e idiosincrasias propias del país nativo de quien te entrega el proyecto. Es muy posible que los ciudadanos de estos países llamen a las cosas por otro nombre y otros términos. Entonces deberás tomar en cuenta las variaciones gramaticales entre cada país.

Para poder evitar este problema podrías enviarle a la persona una lista de términos comunes que generalmente pueden ser cambiados.

Clave #3

Sé específico con lo que esperas recibir

Lo primero que necesitas recordar es que deberás ser muy explícito en tus instrucciones. Estás tan acostumbrado a hacer una tarea que puedes realizarla sin pensar. Una buena forma de superar esto es escribir instrucciones detalladas la próxima vez que realices esa tarea.

Tu objetivo es crear un manual de 2 o 3 páginas por tarea. Esto puede parecer algo extremo pero te ayudará a eliminar problemas. No tiene caso subcontratar a alguien si todo lo que tienes que hacer ahora es contestar preguntas.

Crea guías o manuales

Otra buena idea es crear videos o guías paso a paso sobre las tareas que quieres que sean realizadas. Esto es fácil de hacer y además el tener un medio visual para ver cómo se hace alguna tarea es benéfico para alguien nuevo.

Si subcontratas a alguien que redactará publicaciones para tu blog o creará correos para autorrespondedores por ti, enséñales cómo se hace todo el proceso. Esto incluye iniciar sesión en tu cuenta, crear una publicación de blog, agregar palabras clave y etiquetas y publicar o programar las publicaciones.

Tu mejor apuesta es asumir que ellos nunca han hecho la tarea antes y es mejor proporcionarles la mayor cantidad información posible.

Una vez que tengas el proceso por escrito o capturado en video, entonces tendrás que definir claramente lo que el trabajo o la tarea involucra. No querrás tener que estarle pidiendo a alguien que publique en tu blog cada día por un mes. Necesitas hacer lo siguiente:

- Proporcionales una guía de cuántas palabras esperas. Por ejemplo 250-300 o más.
- Diles cuáles son las palabras clave o encabezados con los que deben trabajar.
- SI quieres fotos, proporciónales enlaces de recursos y dales algunos ejemplos.

Si alguien está creando un reporte o un e-book diles que te envíen una muestra primero. Es muy fácil que dos personas diferentes tengan puntos de vista diferentes sobre el mismo tema. Esto puede ser muy común cuando ni tú mismo tienes una idea clara desde un principio. Esto puede ser bueno, ya que el punto de vista de la otra persona puede darte nueva información y nuevas opiniones.

Una vez que tengas la guía paso a paso o un manual creado entonces tendrás que darle a cada miembro de tu equipo una copia. Ellos tendrán la información a su

alcance. Si surgen problemas puedes corregirlos fácilmente y actualizar tus guías- Esto puede ahorrarte mucho trabajo una vez que tu negocio crezca.

Clave #4

Especifica tus expectativas y explica tus términos

Siempre recuerda que eres quien está contratado y pagando. Entonces, deberás explicar lo que esperas y cuáles son tus condiciones de pago. De nuevo sé explícito, no digas que necesitas este artículo o encabezado en unos días. Di que necesitas el artículo en una fecha específica. Esto hará que ambos tengan una fecha límite de entrega. Esto te dará la oportunidad de ver si la persona cumple con las expectativas o inventa excusas y pide prórrogas.

Los términos de pago pueden ser engañosos pero tienen que ponerse de acuerdo antes de que el trabajo empiece. No tiene nada de malo negociar antes con la persona. Puedes pedirles una cifra y responder lo que tú consideras razonable.

No debes olvidar la investigación ni el costo de las imágenes. Esto puede incrementar los tiempos de entrega de una persona y es parte de cualquier proceso creativo.

Una vez que tengas los montos de pago, confírmalo vía correo electrónico de forma que ambos tengan una copia del acuerdo. Es una excelente idea empezar una hoja de cálculo por cada empleado de manera que puedas enlistar las tasas de pago y los métodos junto con los trabajos asignados.

También querrás discutir las fechas de pago. Muchos empleados desean recibir el pago por adelantado mientras que otros prefieren esperar a que el trabajo sea completado. Un buen método que le gusta a la mayoría es pagar 50/50. Recuerda que los trabajadores independientes podrían haber tenido clientes que no hayan cubierto el pago. Así que tienes que abordar el tema desde todos los puntos, como el que paga, como el que recibe la paga.

Contratos y Acuerdos:

Crear contratos y acuerdos tiene sus beneficios y esto dependerá de cómo manejas tu negocio. Tener un contrato permite a ambas partes sentirse seguras acerca de su relación de negocio.

Un contrato puede ser útil para tareas a largo plazo y contendrá toda la información correspondiente a los pagos y entregas de los trabajos que serán completados. También permitirá a cada parte determinar un tiempo para el acuerdo y el tiempo en que puede ser cancelado si es necesario. Muchos contratos pueden ser mensuales, anuales o semestrales. Esto permitirá renovaciones y revocación de servicios sin preocupaciones.

Muchas personas prefieren no usar un contrato y sólo se basan en un contrato verbal o por correo electrónico. Esto depende de qué tan cómodos se sientan y qué tan seguros estén de que el trabajo pueda ser completado.

Para pequeñas tareas y trabajos un contrato no siempre es necesario o viable. Pero si necesitas encontrar a alguien de forma exclusiva esta puede ser una buena opción ya que proporciona el sentimiento de tener un empleado regular y la otra persona tiene garantizado su ingreso. También se les puede hacer firmar un acuerdo de confidencialidad si es necesario.

Clave #5

Haz que te expliquen el proyecto

Todo lo que necesitas hacer aquí es que la persona responda tu correo con lo que entendió de las tareas que realizará. Esto puede incluir las tareas por hacer, gráficos, escribir en un blog de WordPress o Instalar uno. Lo que harán y cuánto tiempo creen que tardará.

Este paso es muy útil si hay barreras en el lenguaje. Es una forma simple de saber si tendrán problemas en el trabajo o no.

Al mismo tiempo asegúrate de que te puedan contactar en cualquier momento con dudas. Una de las mejores maneras es usar un servicio como Skype. Es gratuito y puedes comunicarte vía texto o video llamada por medio de internet.

Si tu proyecto es técnico entonces explícales lo que comunicarse contigo puede resultarles muy útil.

Solicita Reportes

Este es otro paso importante dependiendo el tipo de proyecto que estarás llevando acabo, pero podrías pedir un reporte diario o semanal. Esto es una forma útil de asegurar que tu proyecto se mantenga en el carril y te proporciona una forma de revisar el progreso que la persona está haciendo. Si después de dos días siguen trabajando en la misma sección, entonces puede ser que hayan tenido problemas. Podrías dar sugerencias y consejos si es necesario.

Clave #6

Publicar tus Proyectos/Tareas

Una vez que estés listo para comenzar con el proceso de contratación necesitarás publicar tu oferta de trabajo. Existen algunas cosas que deberás saber por adelantado como:

- Encontrar cuánto cuesta publicar tu proyecto.
- Cuál es la tarifa y la estructura de comisión y cuánto te costará
- Qué métodos de pago aceptan
- Tienen un sistema de depósito de garantía
- Se pueden comunicar por fuera del sitio

Existen beneficios al tener que comunicarse únicamente en el sitio, esto te permite tener un registro de todos tus correos y mensajes. Normalmente tienes la opción de usar otros medios de comunicación si lo crees conveniente.

Cuando publiques un proyecto normalmente no se te requiere hacer un pago. Una vez que contrates a alguien las tarifas y comisiones entran en juego. Las tarifas de

porcentaje pueden variar de compañías en compañía así que revisa minuciosamente antes de tomar una decisión.

Dado que se te considera el empleador debes asegurarte de que tengas en orden tus papeles de facturación. Esto es tu responsabilidad.

Cuando publiques un proyecto necesitarás describir el trabajo con la mayor cantidad de detalles posible. Haz que la descripción del trabajo sea clara, detallada y concisa. Deberás publicar una fecha límite y la tarifa. Tómate tu tiempo para hacer una oferta profesional y atraerás a trabajadores de alta calidad.

Muchos sitios te permiten subir documentos para que puedas proporcionar ejemplos de cómo quieres hacer algo. Y te permite atraer individuos calificados.

Una vez que tu proyecto sea publicado empezarás a recibir muchas solicitudes. También deberás especificar el límite de tiempo en el que recibirás solicitudes y currículums. Revisa esta lista cuidadosamente y contacta a aquellos que sientas que cubren tus expectativas.

Agendar entrevistas por Skype puede ser muy útil. Esto te permite conectarte instantáneamente con las personas que tienen Skype y saben usarlo. Durante esta entrevista pregúntales acerca de su experiencia, sus gustos. Es posible que puedas descubrir que esta persona tiene habilidades en diferentes áreas, algunas que podrían ayudarle a tu negocio en el futuro.

Una vez que decidas a quién contratar, avísales que obtuvieron el trabajo y mantente en contacto. Podrías darles pequeños trabajos a las personas y ver qué tipo de resultados realiza. Cuando encuentres aquellos que satisfagan tus necesidades ahora sí puedes darles un trabajo regular y comenzar a construir una buena relación de negocios con ellos.

Antes de que te lo imagines ya habrás armado un pequeño equipo de individuos talentosos listos para asistirte en todas las áreas de tu negocio

Recapitulando:

- Dale al prospecto una descripción clara del proyecto.
- Muestra que sabes exactamente lo que quieres.
- Ponte de acuerdo en el número de revisiones que esperas tener
- Responde a las preguntas sobre el proyecto rápidamente.

- Proporciona retroalimentación una vez que el proyecto ha sido completado.

Clave #7

Encontrando a las Personas Correctas

El mejor consejo que puedo darte es que evalúes a tu asistente antes de empezar. SI tu objetivo final es tener reportes o e-books escritos por una persona entonces ponlo en periodo de prueba o evalúa el trabajo primero. Esto podría ser con un reporte pequeño de uno o dos artículos. Entonces cuando estés contento con el trabajo puedes ofrecerles hacer un e-book de 50 páginas o más.

AL tomarte este tiempo te estarás asegurando de haber contratado a la persona correcta, y además sabrás que están entregando contenido de forma correcta. También verán si están contentos con los términos de pago. Nadie puede darse el lujo de tirar el dinero.

Cuando estés entrevistando a un prospecto le podrás pedir referencias y ejemplos de su trabajo. La mayoría de los trabajadores independientes tendrán su propio sitio web con un portafolio en él. Una de las cosas que debes recordar es que muchos trabajadores independientes son escritores fantasmas y no pueden divulgar para quién trabaja, ya que esta persona reclama los derechos de su trabajo. Necesitarás ser discreto y aceptar sus explicaciones.

Otra de las cosas que puedes hacer es buscar de manera rápida su nombre y ver qué resultados obtiene. Podrás ver si están involucrados en otros negocios o si tienen blogs o han creado sitios web. Esta es una forma fácil de revisar la calidad de su contenido.

También toma en cuenta que muchos trabajadores independientes están empezando y no tienen referencias. En este caso podrías ofrecerles darles una referencia o testimonio una vez que su trabajo sea completado. Muchas veces un nuevo trabajador independiente hará un pequeño trabajo sin costo para poder empezar a construir su portafolio.

Habla con tus conocidos y tu red de asociados y amigos y pregúntales a quién usan para realizar ciertas tareas. Muchos trabajadores independientes y asistentes virtuales obtienen trabajos por medio de referencias y pueden nunca publicar sus servicios. Esto puede ser una forma fantástica para encontrar un buen elemento para tu equipo de trabajo.

Pagos

La mejor manera de pagarle a alguien es por medio de PayPal. Toma en consideración usar su servicio masivo de pago ya que las tarifas de PayPal pueden comer una buena porción de tu dinero.

Si decides usar PayPal asegúrate que las personas que contrates tengan la habilidad de recibir pagos de esta forma. PayPal tiene una lista inmensa de países donde es activo, así que asegúrate de que el país de tu elección esté en sus listas.

Clave #8

Los mejores sitios para encontrar Trabajadores Independientes[1]

Existen muchos sitios en internet donde puedes buscar personas para que trabajen para ti. Algunos de estos sitos pueden ser:

- Elance
- O-Desk
- Fiverr –donde nada cuesta más de $5 dólares por tarea
- Write Swaps – contrata escritores profesionales por precios increíbles, esta puede ser una forma fantástica de poner a prueba a tus escritores y encontrar a alguien para que complemente a tu equipo.
- Nubelo.com
- Freelancer.com

[1] Los enlaces están en inglés

Utilizando Foros y Redes Sociales

Uno de los foros más conocidos es Warrior Forum. Este foro te proporciona una selección muy amplia de personas dispuestas a trabajar para ti por precios razonables. Puedes publicar una tarea en el sitio o buscar la sección de contratación y ver si existe alguien que cubra tus expectativas.

Una de las mejores cosas acerca de los foros es que con cada publicación de una oferta de trabajo existe retroalimentación. De esta forma puedes ver si la calidad es buena, si el trabajo se entregó a tiempo y si hubo algún problema con los pagos. Esta es una forma increíble de revisar su reputación antes de decidirte en contratarlos.

Existen lugares adicionales que puedes utilizar:

- Digital Point
- Site Point
- Facebook
- Twitter
- LinkedIn
- Craigslist

En sitios como LinkedIn puedes conectarte fácilmente con diferentes tipos de personas y estas conexiones pueden llevarte a encontrar recursos confiables. Además este método utiliza referencias de boca en boca y como resultado se obtienen conexiones fantásticas tanto para los subcontratados como para los negocios.

Búsqueda Online

La siguiente es una lista de palabras clave que puedan ayudarte a encontrar personas dispuestas a subcontratar sus servicios. No te olvides de que si quieres una búsqueda local, deberás ingresar la locación en tus términos de búsqueda.

México o Colombia + autor fantasma

Palabras clave

- Outsourcing
- Proveedores de outsourcing
- Out sourcing
- Diseñador web Freelance
- Freelancers
- Free lance
- Diseñadores web

Notas:

Algunas de estas palabras clave devuelven como resultados una variedad empresas que proporcionan soluciones y servicios de outsourcing. Si tienes mucho trabajo esta puede ser una forma interesante de hacer valer tu dinero, en lugar de contratar a muchas personas para hacer el trabajo. Claro que esto depende de tus necesidades y tu presupuesto.

Esta es una lista de términos muestra que puedes usar. Trata de ser tan específico como puedas para encontrar resultados propios a lo que estás buscando.

Clave #9

Protegiendo tu Inversión

Los beneficios de utilizar una compañía que se dedica al outsourcing como Elance es que tienen un método de pago llamado Depósito. Lo que esto hace es proteger a ambas partes involucradas en un pago. De esta forma ambos pueden asegurarse que se obtendrá lo acordado. Además existe forma de solucionar las cosas en caso de que surjan problemas.

Para poder usar este método, lo que necesitarás hacer es depositar dinero a la cuenta de tu proyecto. Entonces dependiendo el proyecto, este será pagado será liberado con pagos programados, en un proyecto largo podría ser cada dos semanas o cada mes. Antes de que el pago salga solicita un entregable, para que sepas si el trabajo está siendo completado.

Al utilizar este tipo de servicios se te permite administrar tus proyectos y tu presupuesto al mismo tiempo. Elance te proporciona una sala de juntas donde pueden encontrarse y discutir el proyecto y se mantienen registros de todos los movimientos. De esta forma se evita el surgimiento de problemas.

Lo malo de este servicio es que la persona que hace el trabajo debe pagar por utilizar el servicio. La tarifa normalmente es un porcentaje y puede reducir el ingreso del trabajador. Esta es la razón por las que las personas cotizan más caro ya que están tomando en cuenta estas tarifas.

Otro beneficio de usar sitios como Elance y ODesk es que evalúan a los candidatos. L persona debe ser capaz de pasar un examen de forma que se le permita publicitar ciertas habilidades.

Esto puede ayudarte a calmar las ansias sabiendo que la persona que estás viendo tiene las habilidades necesarias para completar un trabajo.

También puedes contratar equipos de trabajadores para completar tu proyecto. El beneficio es que las fechas de entrega generalmente se cumplen. Lo malo es que la persona que hace el trabajo puede no ser la persona con la que estés teniendo las pláticas por lo que esto podría acarrear problemas.

Clave #10 – Indicaciones Finales

Herramientas útiles para Outsourcing

Debajo encontrarás nuestra lista de herramientas y recursos útiles que te ayudarán a cubrir tus necesidades en outsourcing:

- Skype – chat en línea, video conferencias, llamadas gratuitas computadora a computadora.
- Google Docs & Otros Sistemas de Archivos Compartidos – Te permite compartir documentos en línea.

- Google Calendar – te da acceso a tu calendario y te permite agendar citas por y para ti.
- Mapas Mentales & Videos – te permiten explicar y planear estrategias y procedimientos.
- Salas de Conferencia en Línea – se utilizan para juntas, discusiones y entrenamiento.
- Sistemas de Administración de Proyectos - Basecamp es un ejemplo de esto y proporciona todas las herramientas y recursos que necesitas para subcontratar casi todo.

Procedimientos de Control de Daños

Algunas veces las cosas saldrán mal cuando subcontrates y hay cosas que puedes hacer para protegerte.

Cuando des contraseñas y acceso a tus cuentas, crea cuentas separadas para cada uno de los subcontratados. Algunas veces tendrás las habilidades de restringir su acceso y lo que pueden hacer dentro de tu cuenta.

Asegúrate de tener respaldos de todos tus sitios y documentos. Puedes usar un servicio en línea para hacer las copias o hacerlas en tu computadora tú mismo en un disco duro separado o una memoria USB.

Mantén copias de los contratos y facturas para protegerte en caso de que un proyecto con Depósito tenga que ser peleado.

Has lo que tengas que hacer para protegerte en caso de que las cosas salgan mal. De esta manera podrás terminar con ello y seguir adelante con tu negocio.

La mayoría de los trabajadores independientes presumen de hacer un trabajo de altura y les gusta entregar las cosas bien. Pero como en todos lados podrías encontrarte con personas sin escrúpulos por lo que lo mejor es protegerse.

Sólo piensa en ello de la misma forma en que proteges una inversión como cuando tu computadora se descompone.

Conclusión:

Estos consejos te pueden dar una idea de cómo empezar con outsourcing y hacer crecer tu negocio. Es posible que hayas descubierto cómo ahorrar tiempo y dinero. Además tendrás la energía suficiente para concentrarte en desarrollar un negocio del que puedes estar orgulloso.

Cuando trabajes con cualquier individuo que se considere como un trabajador independiente o de cualquier tipo, respeta su objetivo de crear su propio negocio. Trátalo con respeto aun cuando le estés pagando. De esta forma es mucho más fácil que logres establecer una maravillosa relación de negocio y ganar un empleado valioso a largo plazo o un socio de negocios.

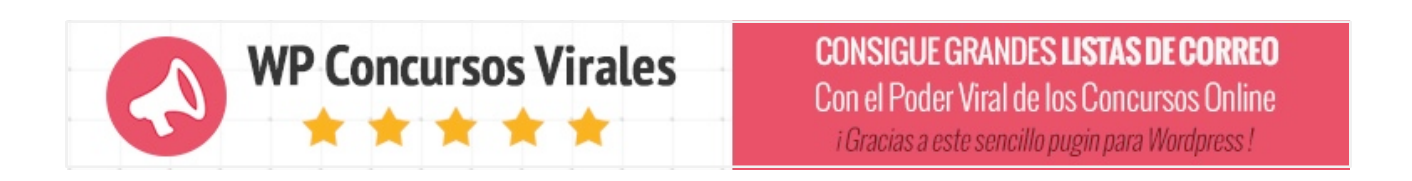
Buen Karma y Éxito!

Fran Barbero
Emprendedor Libre ☺

Recursos imprescindibles para emprendedores comprometidos con su negocio:

HERRAMIENTAS:









FORMACIÓN:

